

PASCALE BAUSSANT, la voie royale de l'indépendance

A Saint-Germain-en-Laye (78), cité royale située à quelques kilomètres de Paris, le cabinet Baussant Conseil est installé face au château, sur la place la plus animée de la ville : les bureaux élégants et cossus, avec toujours une touche féminine dans sa décoration, dans lesquels Pascale

Baussant s'est installée depuis cinq ans, se sont avérés suffisamment grands pour faire face à sa croissance externe et accueillir de plus en plus de collaborateurs : depuis l'embauche du premier salarié en 2005 – une assistante back-office –, ils sont maintenant quatre collaborateurs à travailler avec elle.

En 2008, elle rachète un premier cabinet, puis en octobre 2013, une clientèle à Paris et en juin 2015, il y a tout juste un an, c'est un autre cabinet des Yvelines qui passe dans son giron.

Atteindre un point mort

Du coup en trois ans, le cabinet a doublé de taille et affiche désormais 110 M€ d'encours : « *Nous avons atteint un point mort pour un cabinet indépendant. Cela nous permet d'être plus sereins par rapport aux*



**Pascale Baussant,
CGPI, associée gérante à
Saint-Germain-en-Laye,
Baussant Conseil**

défis réglementaires qui nous attendent ». Les rétrocessions, la transparence totale



*J'avais la conviction profonde
que le conseil devait être
indépendant*

Suite de l'article page suivante

Son cursus

1996 : Kedge (ex Euromed) puis master 2 gestion de patrimoine à l'ESCP

1996 : stagiaire puis salariée Cyrus Conseil

2002 : création du cabinet Baussant Conseil

2008 puis 2013 et 2015 : rachat de cabinets

2009 : présidente du Club des entrepreneurs CGP

qui est « *la porte ouverte à la négociation sur nos frais* » : Pascale est d'une lucidité sans faille sur la profession.

A 43 ans, cette femme souriante et pétillante a déjà une longue carrière dans la gestion de patrimoine. Il faut dire que c'est la voie qu'elle a choisie dès la fin de ses études : à peine diplômée d'Euromed (devenu Kedge Business School) en 1995, elle s'inscrit en master 2 gestion de patrimoine en alternance de l'ESCP dont c'est tout juste la deuxième promotion.

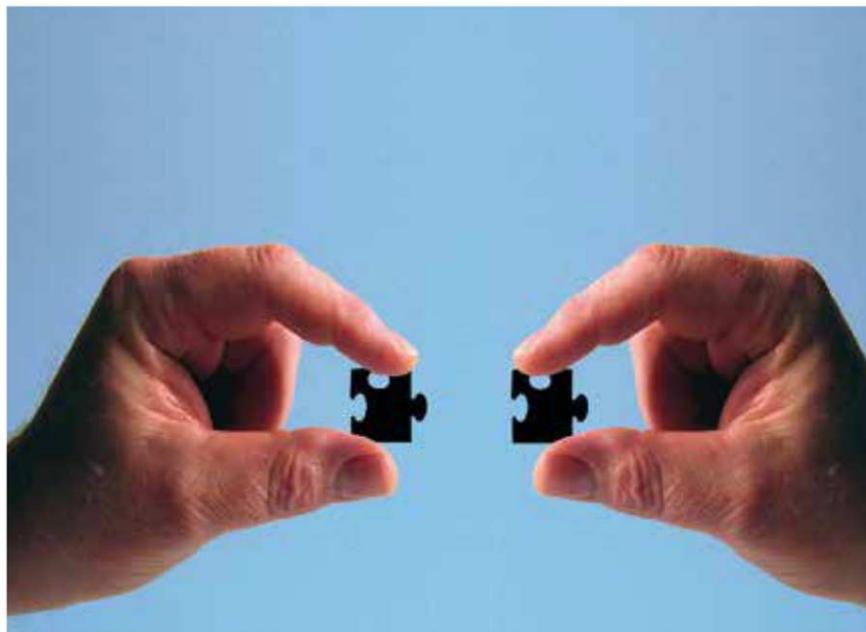
À l'époque, alors que les banquiers privés déroulent le tapis rouge pour recruter en alternance des étudiants de haut vol, Pascale Baussant est la seule de sa promotion à choisir la voie du CGPI. « *J'avais la conviction profonde que le conseil devait être indépendant* », explique-t-elle.

Du stage à la création de cabinet

Pourtant, à l'époque, les CGPI sont encore de petites structures qui ne sont guère formatées pour accueillir des stagiaires. C'est chez Cyrus Conseil, cabinet parisien d'une vingtaine de collaborateurs à l'époque, qu'elle fera ses armes « *avec un téléphone et un bureau* » : faire de la prospection, construire une clientèle, écouter le client, proposer des solutions... « *Personne ne me disait quoi vendre* », se souvient-elle.

Elle y reste salariée pendant quatre ans, puis devient associée d'un autre cabinet qui ferme trois ans plus tard. « *Vivre un dépôt de bilan, ne pas être payée pendant plusieurs mois à moins de 30 ans, c'est un moment difficile. C'est aussi une bonne leçon de prudence pour l'avenir* ».

Malgré tout, à un moment charnière sur le plan familial – le premier enfant, l'achat de



la résidence principale –, elle préfère encore rester indépendante plutôt que de céder aux sirènes d'une grande banque. Elle suit les conseils de son plus gros client et s'installe comme CGPI en 2002, deux ans à Paris, puis emménage à Saint-Germain-en-Laye.

Un think tank sur les pratiques professionnelles

Si son cabinet est chaleureux, elle n'hésite pas à en sortir : dès 2009, elle crée le Club des entrepreneurs CGP, un *think tank* autour des pratiques professionnelles des cabinets dont l'idée lui vient « *en pleine nuit* » : ses membres se réunissent toujours une fois tous les deux mois.

Elle donne des cours à l'Inseec Paris en master 2 de gestion de patrimoine sur la pratique en cabinet, intègre le jury « *Graine de boss* » de l'émission Capital sur M6 et intervient régulièrement dans l'émission « *C'est mon argent* » de Marc Fiorentino sur BFM Business.

Un de ses nouveaux défis professionnels est de positionner son cabinet sur l'investissement socialement responsable : « *Cela correspond à une demande de sens de la part de nos clients. La demande est peut-être embryonnaire mais si on ne la stimule pas, elle ne grossira pas* ». Ce positionnement ISR est aussi décliné en interne avec une démarche favorisant le

recyclage, en donnant à une association, etc.

Malgré son emploi du temps de CGPI déjà chargé, cette mère de trois enfants trouve encore de l'énergie pour ses activités personnelles. Outre les grands voyages en famille, occasions d'en rapporter de très belles photos qui décorent son cabinet, l'écriture est une de ses passions : après avoir publié des livres de cuisine et un conte illustré par un client, elle est désormais chroniqueuse musicale pour le blog Songazine pour lequel elle réalise critiques et interviews de groupes de rock ou de jazz.



L'ISR correspond à une demande de sens de nos clients

Après 20 ans de métier, cette CGPI qui affirme avec vigueur « *J'ai le sentiment qu'il y a encore tout à faire* », reste infatigable.

CMG ■